

Перспективное партнерство

ЗАО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ ОМСК» АКТИВНО РАСШИРЯЕТ РЫНОК СБЫТА В СЕГМЕНТЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА. ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПЕРЕХОД НА ПРИРОДНЫЙ ГАЗ – РЕАЛЬНАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ СВОЕГО БИЗНЕСА.

Компания по заключению договоров на поставку природного газа юридическим лицам в 2014 году, которую недавно завершило ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск», существенно отличалась от предыдущих. Прежде всего, значительным увеличением числа соглашений. По словам заместителя генерального директора по реализации газа акционерного общества Сергея Подольного, количество вновь заключенных договоров составило более 470. А всего таких партнеров у поставщика газа сегодня уже более тысячи, причем порядка 85% из них относятся к малому и среднему бизнесу.

Тенденция очевидная, и говорит она о том, что этот сегмент экономики региона активно развивается. На газ переходят магазины, небольшие производства, СТО, автомойки и т. д. Для предпринимателей это и экология, и экономия, и возможность эффективно управлять своими издержками. А для ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» — важное направление увеличения объемов реализации топлива, надежные и аккуратные с точки зрения платежной дисциплины потребители.

Наглядным примером продуктивного взаимодействия поставщика с частным бизнесом является компания «Юза», которая не только приобретает газ для своих производственных нужд, но также постоянно инвестирует собственные средства в развитие сети газоснабжения. И таким образом расширяет рынок сбыта самого экономичного вида топлива.

— Для нас это одно из основных направлений работы, — рассказывает руководитель предприятия Дмитрий Панченко. — В группу компаний «Юза» входит завод по выпуску полиэтиленовых труб, организовано производство модульных котельных, без привлечения средств бюджетов построено порядка 1000 км газопроводов, причем подобная сеть ежегодно увеличивается на 200 км. И мы планируем наращивать инвестиции в коммунальную сферу. Потому что это выгодно всем. И предприятию, и поставщику, и, самое главное, потребителям.

Понятно, что доведение газа до порога каждого конкретного малого предприятия, бюджетной организации, домовладения — дело достаточно затратное, но ведь речь идет о сфере, где затраты просто не могут не окупаться, говорит Дмитрий Панченко. При переходе на газ платежи, по сравнению с централизованным теплоснабжением, как правило, снижаются в разы. Многие потребители начинают за год платить столько, сколько раньше платили за месяц. Не нужно быть великим экономистом, чтобы оценить, насколько привлекательна эта сфера для частного инвестора. И компания «Юза» доказывает это на практике.

Наглядный пример — ситуация в поселке Черлак. Магистральный газопровод пришел сюда лет десять назад, а количество конечных потребителей очень долго оставалось весьма незначительным. В результате ни частный бизнес, ни большинство жителей не могли почувствовать никакого облегчения финансовой нагрузки. Компании «Юза» удалось в короткое время довести уровень газификации поселка почти до 90%. Все потребители получили реальный экономический выигрыш. Инвестор также удовлетворен результатом.

Виктор Варжин,
генеральный директор
ЗАО «Газпром
межрегионгаз Омск»:
Количество договоров
с юридическими лицами
у нас уже превысило
тысячу. 85% из них —
предприятия МСБ



Аналогичным образом развивалась ситуация в Нововаршавке, на очереди — Исилькуль.

— С нашей помощью растет количество конечных потребителей газа и среди социальных учреждений, — продолжает Дмитрий Панченко. — На сегодняшний день «Юза» без привлечения бюджетных средств установила уже более 30 котельных, которые обслуживают детские сады, больницы, школы, прочие объекты. А портфель заказов предприятия на такие котельные сейчас превышает 200 штук. Среди заказчиков, конечно же, велика доля представителей малого бизнеса, которые активно переводят свои объекты на более экономичный вид топлива.

ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» сотрудничает с компанией «Юза» уже более пяти лет, и партнерские отношения продолжают укрепляться. Что, в общем-то, не удивительно. «По сути, у нас общая стратегическая задача, — говорит генеральный директор акционерного общества Виктор Варжин, — увеличение количества региональных потребителей природного газа. Причем эта задача одновременно является и социальной, и экономической. А что касается поставок газа потребителям-предпринимателям, то это для нас действительно перспективный рынок сбыта, который прирастает очень хорошими темпами: с 2006 года количество договоров с юридическими лицами увеличилось почти в два раза и продолжает расти».

Кстати, давно отмечено: после прихода природного газа на ту или иную территорию, там на глазах меняется инфраструктура. Появляются новые производства, мини-пекарни, торговые, сервисные предприятия. Так что вряд ли будет преувеличением сказать, что расширение рынка сбыта ЗАО «Газпром межрегионгаз Омск» в сегменте МСБ самым непосредственным образом влияет на повышение деловой активности в регионе.

БЖ

